

## بازاریابی محتوا یک اصل ضروری برای صاحبان مشاغل

نویسنده: آلیسا گرگوری  
مترجم: سوده قدیمی

● اهداف خود را از بازار یابی محتوا مشخص کنید: بخشی از بازاریابی محتوا دانستن این نکته است

که دل تان می خواهد مخاطبان بعد از خواندن محتوایی که ارائه داده‌اید چه کاری انجام دهند؟ دانستن این موضوع هدف اصلی بازاریابی محتواست و باید حتی قبل از این که شروع به ایجاد محتوا کنید آن‌ها را بشناسید و تعیین کنید. زیرا بدون داشتن انگیزه قوی از این که چرا به بازاریابی محتوا می‌پردازد و دنبال چه نتایجی هستید، در حقیقت فقط زمان تان را هدر می‌دهید. این اهداف فقط مخصوص کسب‌وکار خودتان است و از فردی به فرد دیگری می‌تواند متفاوت باشد. مثلاً ممکن است هدف تان از بازاریابی محتوا ایجاد ارتباط با مشتریان جدید یا حفظ ارتباط با مشتریان قدیمی باشد یا بخواهید فهرستی از بازاریابی مشاغل بسازید یا برای افزایش اعتبار شرکت خود از بازاریابی محتوا استفاده کنید.

● **برنامه منظم و ثابتی از یک محتوای خوب را تدارک ببینید:** حالا که می‌دانید با بازار یابی محتوا قصد انجام چه کاری دارید وقت آن رسیده است که درباره نوع محتوا، فکر کنید. محتواها انواع مختلفی دارند که از هر کدام برای رسیدن به مخاطبان مختلف استفاده می‌شود. نوع محتوای شما می‌تواند در انواع پست‌های وبلاگی، ویدئوها، اینفوگرافی‌ها، کتاب الکترونیکی، پادکست‌ها، تصاویر و عکس، پیام‌های ایمیلی، نشریه و مطالعات موردی باشد. البته که نیازی نیست در همه این دسته‌ها محتوا ایجاد کنید و برای شروع تنها امتحان یک یا دو نوع از آن کافی است. صرف‌نظر از این که چه نوع قالبی را برای محتوای خود انتخاب می‌کنید، تمام مطالب محتوا باید به هم مربوط باشند و در عین حال جذاب، کاربردی و آموزنده ارائه شود. برنامه‌ریزی‌تان می‌تواند به‌صورت ارسال محتوا یک‌بار در روز، یک‌بار در هفته یا ماهی یک‌بار باشد. مهم این است که برنامه ثابتی برای این روند داشته باشید.



ميلاد قارونی  
روزنامه نگار

معرق کاری از کسب و کارهایی است که می توان با هزینه بسیار کمی آن را راه اندازی کرد؛ اما به شرط این که به خوبی بر اصول آن یعنی برش تمیز مسلط باشید. دیگر هزینه های جانبی مانند مواد طراحی، پاک کن، کاغذ طرح و غیره هزینه خیلی زیادی ندارد. مسئله کارگاه است که می توانید از زیر زمین خانه یا حداقل اتاق خود شروع کنید

من از او خواستم تا دید کلی از کسب و کار معرق کاری و چگونگی وارد شدن به آن را به ما بگوید.

## اول از همه دوره بگذرانید

معرق کاری کسب و کار بسیار حساس و ریزی است. اصلانی می توان به صورت خودآموز اصول اولیه را به خوبی یاد گرفت. تفاوت دو تابلو با طرح یکسان در رعایت ریزه کاری هاست. برای شروع شما باید:

بازار کار و انواع چوب آشنا شوید.

چگونگی قرار دادن طرح دلخواه روی چوب و کپی کردن آن را بداند.

چگونگی برش چوب و طرح را یاد بگیرد.

چگونگی قرار دادن تکه های رنگی را روی چوب یاد بگیرد.

با صاف و صیقلی کردن طرح و از بین بردن برآمدگی‌ها آشنا شوید.

روغن کاری را یاد بگیرید.

تعمیر قطعات و ابزارها را تا حد ممکن بدانید.

این‌ها مواردی نیست که شما بتوانید به صورت خودآموز



چند و چون  
«معرق کار»  
شدن

از اولین روزی که به‌ادرم. یادگیری معرق‌کاری را شروع کرد تا زمانی که توانست برای خودش کسب و کاری در این حوزه راه بیندازد، دو سال گذشت؛ دوسالی که روز و شب فقط کار و تمرکزش روی یادگیری و پیشرفت بود. آخر هم توانست با تحمل سختی‌ها به آرزویش یعنی راه‌اندازی کسب و کار هنری دست پیدا کند. البته که این فعالیت جزو شغل دوم یا گاهی شومش به حساب می‌آید؛ اما مانند هر کسی که فروشگاهی در این حوزه دارد، چم و خم آن را پیموده و به خوبی می‌داند که یک معرق‌کار برای این که بتواند به صورت حرفه‌ای و تمام‌وقت کار کند، باید چه اقداماتی را انجام دهد.

پکش کوچک با حداقل قیمت ۲۰ هزار تومان  
جسب چوب با حداقل قیمت ۱۰ هزار تومان  
کمان جمع کن کمانگیر با حداقل قیمت ۱۰ هزار تومان  
میخ سایه با حداقل قیمت بسته‌ای ۲۵ هزار تومان  
گاز انبر نجاری با حداقل قیمت ۵۰ هزار تومان  
می‌بینید که چقدر ارزان هستند؟ معرق کاری از  
کسب و کارهایی است که می‌توان با هزینه بسیار  
کمی آن را راه‌اندازی کرد؛ اما به شرط این که به خوبی  
بر اصول آن یعنی برش تمیز مسلط باشید. دیگر  
هزینه‌های جانبی مانند مداد طراحی، پاک‌کن، کاغذ  
طرح و غیره هزینه خیلی زیادی ندارد. مسئله کارگاه  
است که می‌توانید از زیرزمین خانه یا حداقل اتاق  
خود شروع کنید.

## برای موفقیت باید چه کار کرد؟

گامی دیگر که برای افراد فعال در این حوزه اهمیت دارد، چگونه موفق شدن است. باید گفت که دو چیز برای موفق شدن در این حوزه اهمیت دارد: یکی این که از طرح‌های به‌روز و با سبک‌های متفاوت استفاده کنید. نیازی نیست که حتماً طرح‌تان پیچیدگی داشته باشد؛ مهم این است که واقعا نمونه ساخت آن را کمتر کسی کار کرده باشد. دوم و از همه مهم‌تر این که تبلیغات مناسب داشته باشید. خوشبختانه این روزها دیگر با شبکه‌های اجتماعی و اینترنت به خوبی می‌توانید منبع درآمد عالی داشته باشید. البته در شرایط اقتصادی فعلی شاید مردم کمتر هزینه پرداخت کنند؛ اما هیچ‌گاه کسی از کنار یک اثر معرق حرفه‌ای به سادگی نخواهد گذشت.

یاد بگیرد. البته این روزها سایت‌های اینترنتی و فیلم‌های آموزشی زیادی در خصوص معرفی کار وجود دارد؛ اما باید گفت تا وقتی مربی بالاسرتان نباشد و ایرادات ریز شمارا نکیرد، نمی‌توانید به خوبی آن‌ها را یاد بگیرید و روی چوب پیاده‌سازی کنید. تا وقتی که به خوبی به ریزه‌کاری‌ها مسلط نشده‌اید، به هیچ‌وجه وارد ندای کسب و کار نشوید. کار هنری زمانی که ظرف و بدون نقص باشد، به فروش خواهد رفت. آن‌هم در این روزها که برای هر شاخه‌ای رقابتی بسیار سرسخت و زیادی وجود دارد و هم‌این‌که اوضاع اقتصادی به سمتی رفته که مردم کمتر به‌ایرایی تابلومی پرداختند. البته یعنی به جای این که چندین نمونه خریداری کنند، به دنبال یک نمونه متفاوت هستند.

## سرمایه لازم

برای راه اندازی این کسب و کار مانند بقیه باز به یک کارگاه کوچک دارید؛ کارگاهی در حد ۲۰ متر. در این کارگاه باید چه چیزی وجود داشته باشد؟

تخته پیشکار با حداقل قیمت ۲۰ هزار تومان

کمان اره با حداقل قیمت ۵۰ هزار تومان

تیغ اره مویی با حداقل قیمت ۲۰ هزار تومان (البته نمونه های آلمانی حداقل قیمت ۵۰ هزار تومان دارند).

مشتی پلاستیکی با حداقل قیمت ۱۰ هزار تومان

میز کار معرق کاری با حداقل قیمت ۳۵۰ هزار تومان (خرید این وسیله ضروری نیست. شما می توانید تخته پیشکار را به یک میز وصل و از آن به عنوان میز کار خود استفاده کنید).

تخته های سه لایه برای کشیدن طرح و برش در بسته های دودعدی با حداقل قیمت ۵۰ هزار تومان.

## ■ نىنى بان

وب‌سایت نی‌نی‌بان فعالیت خود را از سال ۱۳۹۲ آغاز کرده و هدف خود را آگاهی‌بخشی به والدین در زمینه بچه‌دار شدن و مراحل پس از آن اعلام کرده است. در وب‌سایت نی‌نی‌بان مرجع بزرگی از اطلاعات در ارتباط با خانواده برای مخاطبان وجود دارد و تولید محتوای این سامانه برای همه مراجعه‌کنندگان جذاب است. نی‌نی‌بان کمک می‌کند تا در زمینه فرزندپوری، والدینی آگاه‌تر باشید.

www.niniban.com

## ■ داستان

این سامانه در سال ۱۳۹۸ شروع به فعالیت کرد و در زمینه توان بخشی شناختی و بهبود عملکرد مغز کودکان از طریق داستان و بازی به ارائه محتوای دیجیتال می‌پردازد. این سامانه کودک را نیز در تولید محتوا سهیم و او را از حالت مصرف کننده صرف خارج می‌کند. کودک می‌تواند با بهانه‌یینی که دارد برای دانستنی تولید محتوا کند. این تولید محتوا در یک فضای تعاملی و شخصی سازی شده صورت می‌گیرد و همین موضوع به شکوفایی کودک و افزایش خلاقیت او و در عین حال بالارفتن اعتماد به نفس به روی منجر می‌شود.

ننی‌نی کالا نیز یک مرجع تخصصی فروش اینترنتی محصولات و لوازم مادر و نوزاد، کودک و نوجوان است که در آن فروش اینترنتی محصولات و لوازم مادر و نوزاد و کودک و نوجوان انجام می‌شود. گروه‌های مختلف کالا در این سامانه مانند محصولات سیسمونی و لباس بارداری، اسباب‌بازی و سرگرمی، تخت و کمد و اتاق کودک و نوجوان، مد و لباس کودک و نوجوان، مد و لباس والدین، لوازم تحریر، لوازم و محصولات خانه و خانواده و غیره به فروش می‌رسد و نیازهای روزانه یک کودک و مادر ایرانی را تأمین می‌کند.

[www.ninikala.com](http://www.ninikala.com)

www.ninikala.com

علاوه بر وبسایت داستان‌اپ، این مرجع تخصصی یک اپلیکیشن چندزبانه را نیز راهاندازی کرده است که در آن داستان‌های تعاملی و سایتی برای ارائه داستان و اپلود نقاشی کودکان و تولید انیمیشن‌های شخصی‌سازی شده ارائه می‌شود. این داستان‌ها در موضوعات عامیانه، تالیفی، تاریخی، اقتباسی، کتب، محلی و آموزشی نگارش می‌شود و به هشت زبان و گویش فارسی، انگلیسی، عربی، ترکی، کردی، ارمنی، گیلکی و بلوچی توسط صداپیشه‌ها خوانده شده و در اپلیکیشن قرار می‌گیرد.

[www.dastanapp.com](http://www.dastanapp.com)

اپلیکیشن‌هایی که کار والدین را راحت‌تر کرده‌اند

# استارت آپ نی نی ہا!

**وحیده امینی -** استارت آپ‌هایی که این روزها در زمینه مادر و کودک فعالیت دارند، در تلاش هستند تا نیازهای روزانه یک مادر ایرانی را در ارتباط با سلامت مادر و فرزند، فراهم آوردن باشگاه مادران و امکاناتی از این دست، در اختیارشان قرار دهند. در این دست استارت آپ‌ها یک مادر یا حتی پدر ایرانی می‌تواند از اخبار و مقالات جدید در زمینه سلامت کودک خود، معرفی بهترین شیوه‌های تربیتی و آموزش و روان‌شناسی کودکان و حتی آشنایی با انواع برند کودک و مادر در زمینه‌های مختلف مطلع شود. در این مطلب به معرفی چند استارت آپ معروف در زمینه مادر و کودک می‌پردازیم.